

## Ontwikkel je aanbod

Jouw aanbod geeft weer waar je goed in bent en wat je graag doet. Als dat op dit moment niet het geval is, maak je geen zorgen maar lees vooral verder.

Bepaal wat je wilt doen. Zoek uit waar je goed in bent en wat je leuk vindt om te doen. Verwerk dit in je productaanbod (consultancy, copywriting, webdesign, enz.).

Bepaal wat je niet gaat doen. Als je geen websites ontwerpt, neem dit dan niet op in je aanbod. Denk goed na over wat je uitbesteedt aan een andere gids of gewoon helemaal niet aanbiedt. Je hoeft geen one-stop-shop te zijn als je dat niet wilt.

Denk niet dat je je hele salesfunnel hoeft aan te bieden. Als je geen e-mails voor een klant wilt schrijven, neem dat dan niet op in je diensten. Ontwikkel een aanbod dat je kunt opschalen en nogmaals graag doet.

Als je geen idee hebt waar je moet beginnen, begin dan met één dienst of product. Kies gewoon één ding waar je echt in uitblinkt en beheers deze dienst of product volledig. Als je dit ene product op de juiste manier prijst en echt goed wordt in het verkopen ervan, ga je je steeds meer op je gemak voelen bij het pitchen voor klanten en het winnen van deals. Vanaf dat moment kun je je aanbod uitbreiden naar andere productlijnen.

## Ontwikkel je aanbod

Als je al een gevestigd bedrijf hebt, verfijn dan je huidige aanbod om ervoor te zorgen dat het aansluit bij de StoryBrand-principes. Je kunt zelfs overwegen om de prijzen van je aanbod te verhogen nu je gecertificeerd bent. Als je het StoryBrand framework in je werk kunt gebruiken, kun je betere resultaten voor je klanten leveren, en daarvoor moet jij beloond worden.

### **De acties voor deze week:**

1. Finetune je aanbod.
2. Denk er niet te veel over na. Wat vind je leuk om te doen? Waar ben je goed in? Dat is je aanbod.
3. Benoem jouw unieke aanbod heel duidelijk in je profiel en op je website.
4. Vraag Feedback in de Community!